

Formation : Booster son activité professionnelle grâce à LinkedIn



PUBLIC CIBLE

Tout public



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

7h00



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Elaborer une stratégie de présence LinkedIn
- Optimiser son profil LinkedIn en appliquant les techniques de référencement
- Créer des contenus engageants
- Développer son réseau de manière qualifiée
- Mesurer et analyser ses performances



TARIF

2000 €
par groupe

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 1 journée en présentiel animée par une formatrice experte spécialisée dans l'accompagnement des professionnels de l'assurance à structurer leur visibilité et leur influence
- Cas pratiques
- Quizz

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Etude de la demande de formation et inscription à l'adresse contact@kereisformation.com
- Démarrage possible à tout moment de l'année

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM

TYPE DE VALIDATION

- Attestation de formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Une étude des conditions d'accès et des moyens de compensation sera réalisée en amont de l'inscription afin d'identifier plus précisément les conditions de réalisation et de faisabilité de la formation.

Prendre contact en amont avec notre référent Handicap à contact@kereisformation.com

PROGRAMME

Accueil et Présentation de la formation

- Introduction
- Pourquoi LinkedIn est devenu un allié stratégique ?
- Identifier les ingrédients d'une présence LinkedIn efficace
- Identifier ce que veut dire pour chacun « Réussir sur LinkedIn »
- Mesurer ses performances sur LinkedIn

Module 1 – Bâtir une stratégie de présence au service de vos objectifs

- Qui souhaitez-vous toucher ?
- Dans quel but ?
 - Augmenter votre CA
 - Courtiser des profils que vous n'arrivez pas à toucher
 - Accroître votre crédibilité sur vos marchés
- Définir sa proposition de valeur

Module 2 – Transformer son profil en véritable page de vente

- Identifier les ingrédients d'un bon profil sur LinkedIn
- Rédiger un titre, une bio
- Optimiser sa sélection
- Optimiser le SEO de son profil

Module 3 – Ecrire des posts qui engagent les bons profils

- Comprendre l'algorithme LinkedIn et ses leviers
- Découvrir les 4 types de contenus engageants (Inspiration, Analytique, Build in Public...)
- Structurer ses idées grâce au copywriting
- Rédiger des accroches qui percutent
- Utiliser des templates de posts
- Commenter pour être visible

PROGRAMME

Module 4 – Elargir son audience de manière qualifiée

- Identifier les bons profils grâce au moteur de recherche LinkedIn
- Inviter des personnes pertinentes grâce aux bons messages
- Créer un tunnel de conversation sur LinkedIn
- Rendre son profil visible à l'aide de la signature des posts et des e-mails

Module 5 – Organiser une routine durable

- Générer des idées de posts
- Etablir son planning éditorial et de commentaire
- Savoir recycler ses contenus
- Varier les formats
- Utiliser l'IA comme co-pilote

Conclusion

- Réactivation
- Evaluation de la formation

Vos interlocuteurs

VOTRE FORMATRICE ET RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE

Marie-Christine FONTAINE



Formatrice spécialisée dans l'accompagnement des professionnels de l'assurance à structurer leur visibilité et leur influence

« Après 15 ans à piloter et valoriser l'image d'un leader mondial de l'assurance, j'accompagne désormais les dirigeants de compagnies d'assurance et de sociétés de courtage, ainsi que les Directions marketing & communication à structurer leur stratégie de visibilité et d'influence. »

VOS CONTACTS

Pôle administratif:

Marine LEGRAND & Anne-Claire GIRIN
contact@kereisformation.com
01 80 52 35 21

Pôle technique :

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia N'GORA
tuteur@kereisformation.com

Pôle pédagogique:

Sophie CORINI et Bruno FERRE
tuteur@kereisformation.com



Kereis Services, société en nom collectif
3 rue Victor Schoelcher 44800 SAINT-HERBLAIN
822 620 225 00018

www.kereisformation.com

